



吉家三日狂省明日开始

“门窗、灯饰、窗帘、布艺类抢购会”惊喜无限

五一，既是旅游的黄金周又是购物的黄金周，尤其取消长假后，购物的主导地位更将如盛夏日上的炎炎天气一样节节攀升。明日，吉家“千万让利抢购月”的活动，也将在一五一期间，上演最后两场“门窗、灯饰、窗帘布艺类”特价抢购会，家装购物三日狂省，无限惊喜尽在明日吉家启动的特价抢购会。

省钱高效率 特价抢购会

参与活动的陈先生道：“我参加了三期抢购会，从木地板到窗帘、卫浴再到沙发家具，每样都因为特价商品多，可以选择的范围广。因此我都买到了便宜实惠又中意的商品，回家一算，可省了不少钱，而且家里装修所需要的材料，参加吉家几场不同品类的抢购会基本上都买齐了。如今，吉家的抢购会都成我家装修省钱的方向标了。”据悉明日（5月1日）



4.29-31吉家家装类抢购会现场

起，吉家将持续开展门窗、五金、油漆涂料、楼梯铁艺、灯饰、窗帘、布艺类商品，最后两场特价抢购会。届时，金光明原木门A-103特价2300元；冠旋灯饰，买开关送工具箱，房间吸顶灯特价90元；明轩灯饰KLA178特价1988元，LXX231特价688元；金百丽墙纸，集拉罗科特价990元/卷，欧莱特168元/卷；艾尚布艺4034 3特价18元/㎡，更多特价信息请明日亲临吉家详细了解。

省钱直接化 抽奖拿现金

往常，在产品让利之下，通过直接、折扣的价格力度，消费者将能从价格上获得实惠，但在吉家明日启动的门窗、灯饰、窗帘、布艺等品类抢购会中，消费者不仅能享受到巨大的价格实惠同时，还有机会

参加抽奖赢取吉家送出的现金，以加大省钱力度。

两场抢购会分别在5月1日（明天）、5月2日启动，但想要参加抽奖送现金活动的消费者，今天起就可以到吉家购买门窗、五金、油漆涂料、楼梯铁艺、灯饰、窗帘、布艺等品类商品，只要你实付金额每满500元就可获赠1张现金抽奖券，参加5月3日下午5点的现金抽奖活动，而且同一张销售票只要实付金额每满500元就可获得1张抽奖券，换言之，只要金额达到，一张销售票可同时获得多张抽奖券，重复参加抽奖，在5名1999元现金大奖，100名500元现金大奖的大范围名额下，实付金额越多，获得的抽奖券越多，赢取现金大奖的机会也就越多，无怪乎在吉家公布的中奖名单中，常常看到同一个名字反复出现在中奖名单中，而比部分幸运的消费者还是同时中得1999元、500元现金大奖。

省钱力度之大自然不言而喻！

省钱不嫌多 现金来补贴

对于省钱的机会，尤其是重复叠加的省钱机会，相信任何一个消费者都不愿意与其失之交臂。因此，对于5月2日（本周六）到吉家购物的消费者来说要特别留意了，如果你选择5月2日（本周六）到吉家购买门窗、五金、油漆涂料、楼梯铁艺、灯饰、窗帘、布艺类商品，那么你将不仅可以先抽

奖券参加5月3日的现金抽奖活动，还可以凭5月2日当天购买门窗、灯饰、窗帘、布艺等类商品的吉家统一销售，参加下午5点开始的“抢购会现金补贴”抽奖活动，补贴名额分别为全额返还现金1名，返还100元现金50名，而且只要是参与5月2日抢购会的消费者，无论购物金额多少，都有机会参与抽奖活动，赢取吉家送出的现金补贴。

看完上述这些，聪明的业主不妨算算，这两天下来，一共可以省多少，相信那金额一定会让大家眉花眼笑，五一狂省，明日开始，您怎可错过吉家？



4.29家装类抢购会 抽奖现场实拍

拿100元现金卡的最后机会

如今，购物返券，代金券的优惠促销活动此起彼伏，但是商家设计的活动都是买到一定金额就获得对应金额的券，或是直接获得多少金额的券，乍一看，成百上千的券，用来购物自然可以省钱。但对于商家通常都规定，不能购买特价、特价商品；不能同时参与其他促销活动；必须要买满多少金额才可以使用多少金额下，而且累计金额只限单张或单一柜台。如此一来，在商家的重重限制下，很多消费者获得的券就完全失去了使用价值，更无从说省钱。因此，五一有促销计划的消费者，就更应该抓住最后两天到吉家100元现金卡的最后机会。



4月29日吉家家装类抢购会现场

值得一提的是吉家送出的100元现金卡，在吉家五一特价抢购会活动期间，购买门窗、五金、油漆涂料、楼梯铁艺、灯饰、窗帘、布艺等品类商品可直接抵扣100元现金，而且消费者可购买特价商品，可参与抽奖送现金活动，甚至还可以购买金额不足100元的商品，换言之消费者假如买100元内的商品，那就可不花一分钱，少了以往的重重限制，多了现金卡可使用的区域范围，抢到吉家现金卡的消费者，那无异于捡到天上掉下的100元现金，惊喜但却在购物时更实用！

最后参观团 快报

近期，由吉家携手馆内网达、福旺达、喜进门、东易日盛四家厦门知名装饰公司组织

的“样板房免费参观团”，在活动实施中，因参观团能让消费者实地参观正在装修的样板房，解决装修方面的疑问，亲眼直击装修的细节过程，还能欣赏到不同风格、户型样板房风格而受到参观团消费者的好评。有些消费者是重复报名参加，而第一次参加的消费者，则一再追问何时还有这样“样板房免费参观团”这样的参观活动。据悉，本周将是吉家在五一活动期间，最后一次组织免费参观团的活动，免费参观团将以陈嘉豪、高升奇、林城、王香仕三地样板房参观团为最后一期，面上完美的句号。所以五一期间，想要参观样板房，学习借鉴装修经验，参与样板房免费参观团活动的消费者，请抓住最后的报名机会，见报后请尽快拿起电话，拨打吉家热线：5771888、5772888报名。

100元现金卡以实在实惠玩转五一省钱购物行，如果你想省钱，那就抓住机会赶快拨打吉家热线报名。

看装修 学经验 得开心

——吉家第3周样板房参观团圆满落幕

上周六，从上午10点30开始，就有近百位业主前来参观样板房，他们有的是夫妻结伴而来，有的是祖孙三代齐上阵。在样板房里挤满了关心装修效果的业主，和老到回来的曹先生郑先生说：“这是我第一次参加吉家的样板房，上两期我都是一个人看了，今天特意带着老妈过来，让她也帮我参谋参谋。”

一早从集美杏林起来的李小姐却颇为兴奋地指着19楼两房两厅的样板间，看着如此精致的户型，她开心地讲：“这个户型不错，现代前卫的风格，大体格局不变将原餐厅与卫生间门口的隔断去除，更增加了视野的开阔，真是非常的另类！我很喜欢，听设计师讲，户主是一位厦航空姐，她经常奔天上飞，跟国际流行趋势靠得很近，观念很前卫，按她要求设计出来的房子当然前卫啦！很适合我的胃口啊！我的房子也要装修中如此前卫的效果”

而父子同行的郑老先生看过9楼两房一厅的样板房后，颇有感触地说：“我儿子在大学毕业买的房，跟这个户型很相似，都是坐北朝南，它这个装修风格非常不错！不但光线充

足，可以看到远处的海。如果阳台窗再用上无框隐形窗的话就更是极品了！以后住进来推开窗窗就是风景！”说笑老人家脸上露出了灿烂的笑容。

吴先生和李女士是这次参观样板房中的一对普通夫妻，他们一边听取设计师的耐心讲解一边仔细地做着记录，将宝贵的经验一一记下来。夫妻俩对样板房已经做好的淡蓝色地砖都非常中意：“哇塞！老公你看，这个橱柜的颜色也是淡蓝色的！跟地砖连成一片，真是美轮美奂！我爱死它了。到厨房做饭时看起来都觉得赏心悦目，我们家厨房也要这样装

修”。

和他们一样，今天来的近百位消费者纷纷表示：想借吉家这次五一大型促销活动的机会，把我们想要看到的楼房装修效果和施工过程都看个够，以后自己装修起来就能省不少事！还能跟东易日盛这样国内顶尖的装修设计公司的一流设计师面对面交流，从中学到超多装修经验。参加吉家样板房之旅，收获真的很大，下周我们还要参加！

除了参观样板房，大家还可以在吉家广场参加有趣的投篮游戏，通关后更能抽取幸运锦囊，抽走精美实用的礼品。即便在下着大雨，出行办事不那么方便的



4.25日吉家家装类抢购会现场

解析吉家辅材区经营之道（三）

完来看一个案例：黄先生上个月到街边的建材商铺里买了3000元的板材用于装修房子，可最近却发生了让人震惊的一幕——木工师傅用电锯准备将一块木板锯成四小块时，被第二块的时候，木板突然裂开了，发现板材的中间掺杂着许多树皮。气愤之下，黄先生来到之

前购买的商铺，想找老板讨个说法，没想到，此时已经人去楼空。

与案例中的黄先生一样，许多业主在装修时，往往将大把的精力放在挑选主材或者家居用品上，而完全忽略了基层材料在整个装修过程中的重要作用。这部分人在购买木材时，只图低价不顾质量，常

常会选择在售后保障不健全、经营不正规的商铺里购买，因此，难免发生类似案例中的突发事件。

而对于那些重视装修质量、能正确认识到基材重要作用的装修业主们，吉家·家世界则成为了他们的首选。在吉家D、F区，笔者发现，这里汇聚了自家专业建材商铺，经营品类涵

盖水电材料、吊顶、石膏砂浆、板材、夹板板材、五金等，只要是装修所需要的基材，在这里几乎都能找到。

在吉家D区的一家板材店里，笔者发现，一位销售人员正在为消费者详细地介绍各种板材的区别，只见销售人员将两块板材各自裁开，让消费者看上面的成分区别，并闻两块

板材的味道，通过比较，让消费者亲身体会到板材的质量好坏。

“其实基材的利润特别低，有些人为了图利润就以次充好，但是在吉家，这一点可以放心，因为吉家拥有严格的监控体系，消费者即便不相信我们商家，也应该相信吉家。”在店里，一个销售人员一番话立为旁边的消费者吃了定心丸。

确实如此，吉家无论在售前、售中，还是售后，都为消费者提供了贴心完善的服务。在吉家购物，消费者不用怕自己以高价买到质量差的产品，更不怕出现纠纷没人解决。在吉家，消费者不仅可以享受到贴心的专业服务，还能得到强有力的售后保障。

让业主明白消费，放心使用

常会选择在售后保障不健全、经营不正规的商铺里购买，因此，难免发生类似案例中的突发事件。

而对于那些重视装修质量、能正确认识到基材重要作用的装修业主们，吉家·家世界则成为了他们的首选。在吉家D、F区，笔者发现，这里汇聚了自家专业建材商铺，经营品类涵

盖水电材料、吊顶、石膏砂浆、板材、夹板板材、五金等，只要是装修所需要的基材，在这里几乎都能找到。

在吉家D区的一家板材店里，笔者发现，一位销售人员正在为消费者详细地介绍各种板材的区别，只见销售人员将两块板材各自裁开，让消费者看上面的成分区别，并闻两块

板材的味道，通过比较，让消费者亲身体会到板材的质量好坏。

“其实基材的利润特别低，有些人为了图利润就以次充好，但是在吉家，这一点可以放心，因为吉家拥有严格的监控体系，消费者即便不相信我们商家，也应该相信吉家。”在店里，一个销售人员一番话立为旁边的消费者吃了定心丸。

确实如此，吉家无论在售前、售中，还是售后，都为消费者提供了贴心完善的服务。在吉家购物，消费者不用怕自己以高价买到质量差的产品，更不怕出现纠纷没人解决。在吉家，消费者不仅可以享受到贴心的专业服务，还能得到强有力的售后保障。

金融危机现实力

众所周知，2008年下旬由美国次贷危机所引发的全球性金融危机，对我国部分地区的经济影响较大，导致局部市场消费萎缩，整体经济发展速度略有放缓。

此次，危机对国内房地产行业影响较大，而作为房地产行业下游行业的建材行业，更是步履维艰，惨淡经营。在如此不

金融危机现实力

利情况下，作为国内建材行业的龙头企业——广州欧派厨柜，依托优质的产品品质、密集的销售网络、完善的售后服务、良好的服务口碑、雄厚的品牌实力，仍然超额完成08年的销售任务，对比07年销量增加10%。

举起“火炬”照亮前途

“能力越大，责任就越大！”广州欧派厨柜，在09年为

500万回馈厦门消费者

据欧派厦门分公司郭总介绍，在欧派本次“火炬计划”亿元资金中，厦门分公司通过中研，厦门的消费者将享受到500万元的优惠让利，仅去年厦门市场的增长率达到46.3%，超过全国平均增长水平，足以显示厦门消费者对欧派厨柜的认可。厦门欧派也得到欧派总

展会期间优惠达30%

部的支持，此次“火炬计划”总公司特意拨出500万元的让利金额回馈厦门消费者，优惠让利方式将以多种优惠套餐、直接赠送、预付款立减、预付订金有优惠等方式进行，最高优惠幅度将达30%。

展会期间优惠达30%

本月4月30~5月2日，在厦门工人体育馆的举办的春季房展会中，欧派厨柜将以优惠

地址：吉家·家世界C2—13
电话：8609898